



EINFACH

machen.

IR-Präsentation  
Q1 2020

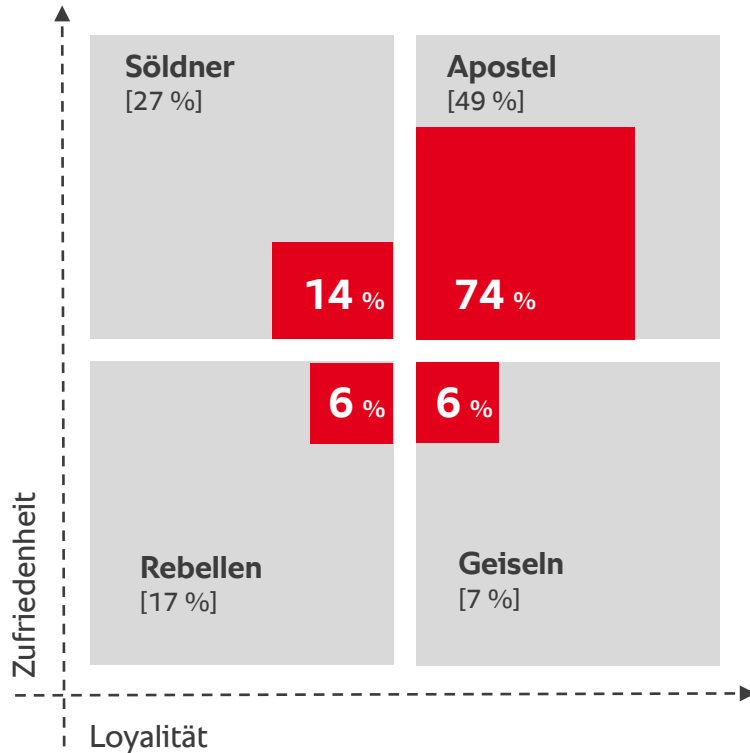
# Unsere Erfolgsgrundlagen

In der Vergangenheit und auch in Zukunft



# Hohe Kundenzufriedenheit

Überdurchschnittlich viele „Apostel“



Quelle:  
Kantar TNS / MI (2016-2019) –  
in 14 Märkten mit RATIONAL TG

[x]: Durchschnitt des  
produzierenden Gewerbes  
weltweit





**7,6**

Mrd. Menschen leben  
auf der Erde

**+**

**80**

Mio. kommen jährlich hinzu

**140.000.000**



Speisen werden täglich in RATIONAL-Geräten zubereitet

**4.000.000**

potenzielle Profiküchen

**>90 %**

Weiterempfehlungsrate



„Ich bestimme das Wunschergebnis,  
RATIONAL macht den Rest und auf die  
Qualität kann ich mich zu 100 %  
verlassen.“

**BMW Gruppe**  
Kurt Rass , Küchenmanager München,  
Deutschland



„Ohne RATIONAL könnten wir nicht 20.000 Peking-Enten pro Tag in einer derart hohen Qualität zubereiten.“

**Quanjude Gruppe**  
Yan Dajian, Head of R&D, P.R. China



„Sie wissen, was sie tun  
und verstehen, was wir brauchen.  
Unserer Meinung nach ist  
**RATIONAL** einfach der perfekte  
Partner.“

**Nando's International**  
Partner seit mehr als 25 Jahren

> 1.000.000

produzierte Combi-Dämpfer seit 1976



> 40.000

produzierte multifunktionale Kochsysteme seit 2005





# Weltweite Präsenz

Nah am Kunden

Lokale Präsenz in über  
**120**  
Ländern

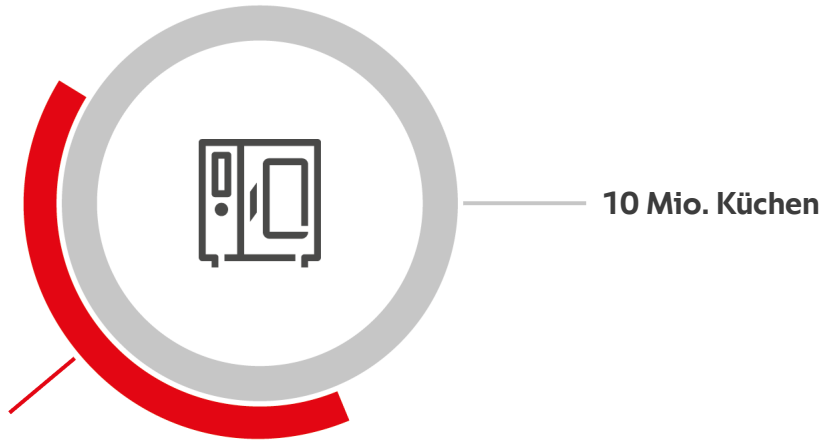


**32**  
Tochtergesellschaften

Mehr als  
**4.000**  
Partner weltweit

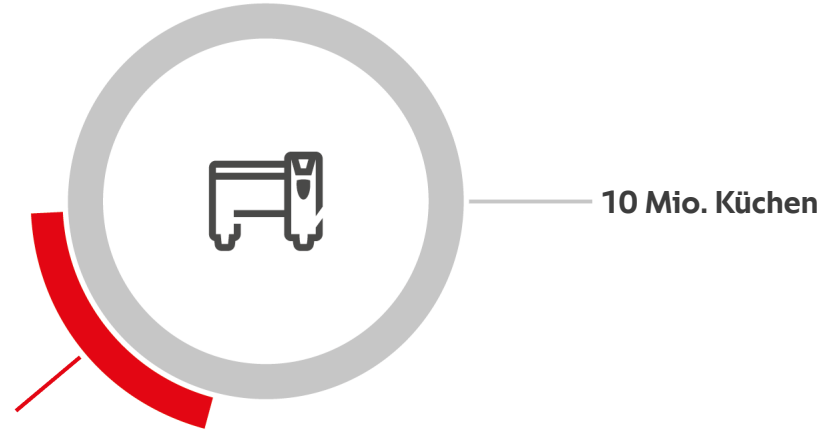
# Das Weltmarktpotenzial

Mehr als 4 Millionen Profiküchen



**Potenzial Combi-Dämpfer**

4 Mio. Küchen

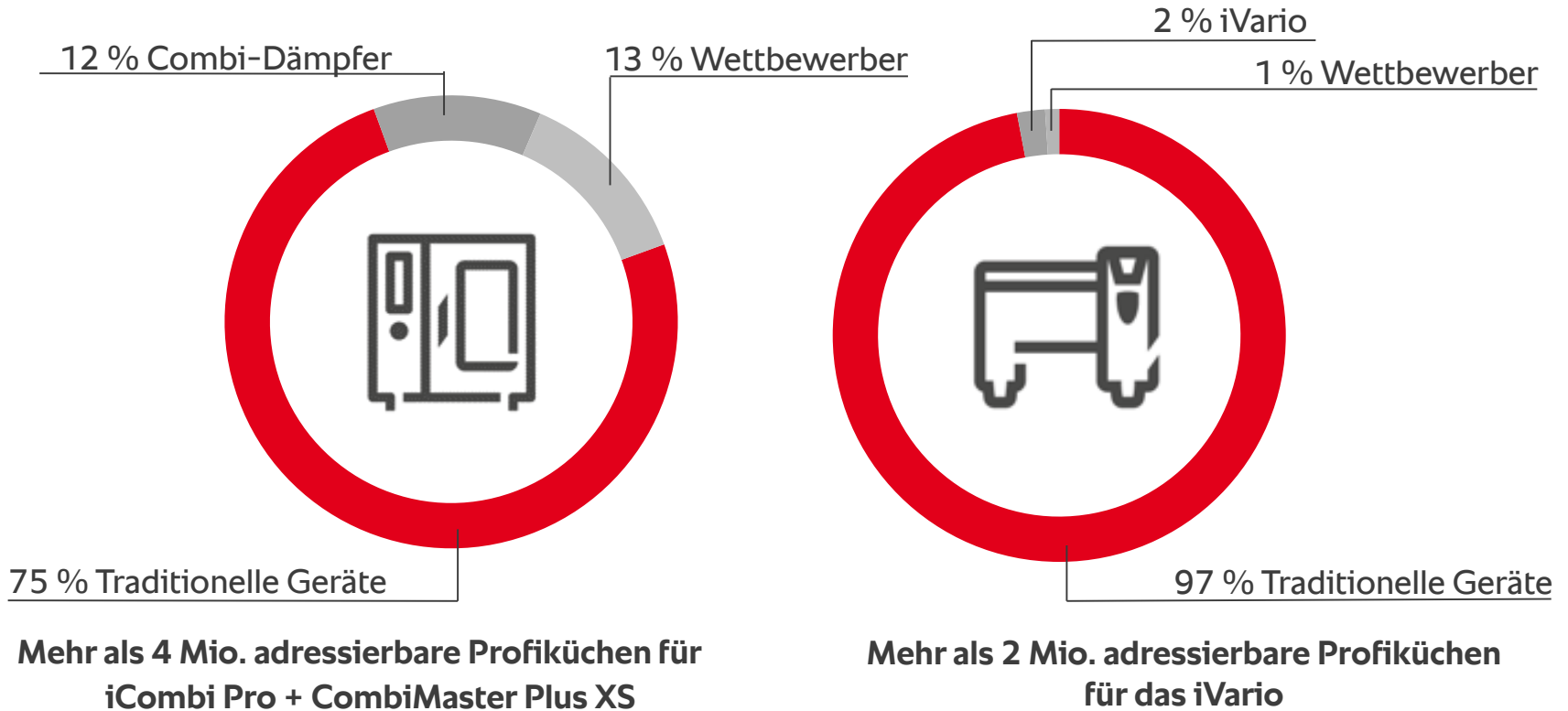


**Potenzial iVario**

2 Mio. Küchen

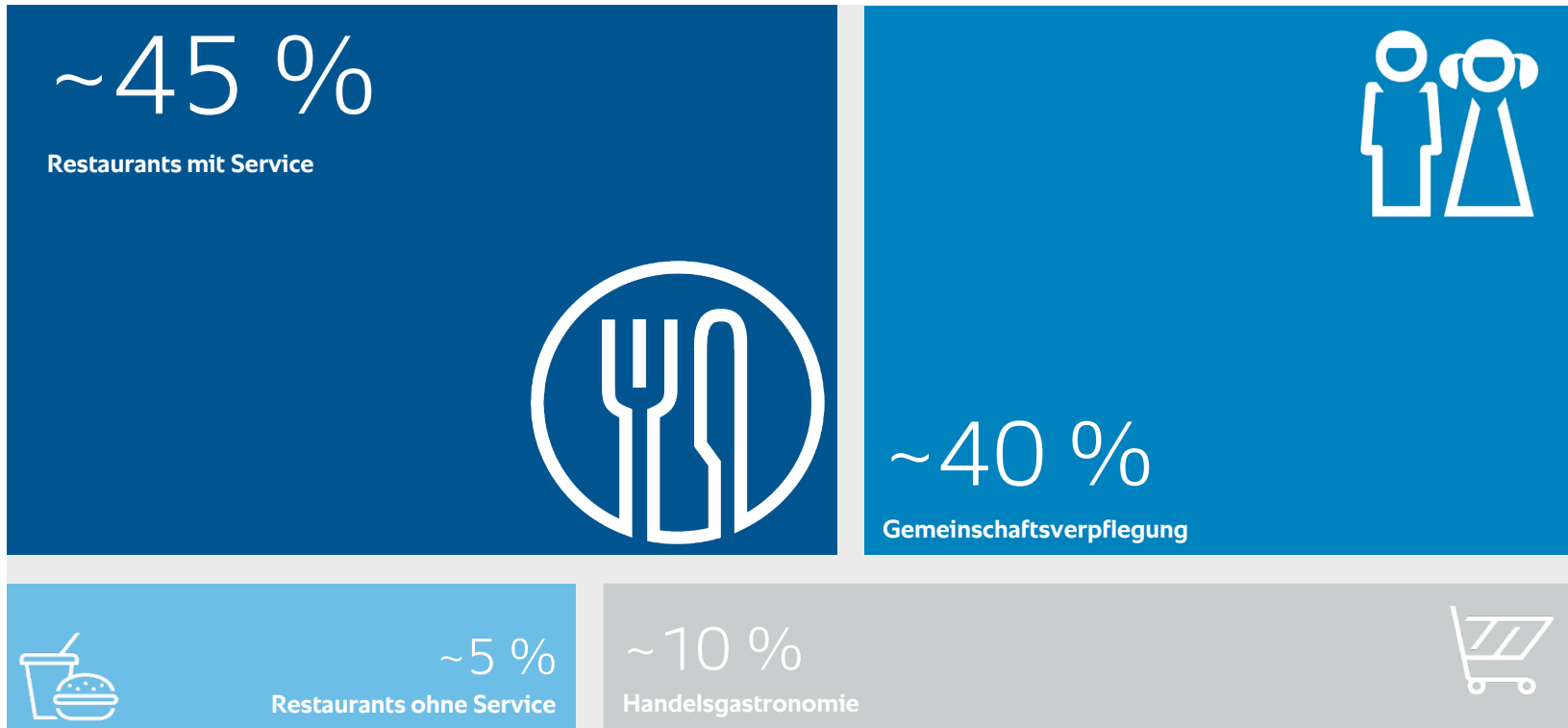
# Großes freies Marktpotenzial für beide Gerätetypen

Ziel ist die Substitution der traditionellen Geräte in Profiküchen



# Unsere Kunden weltweit

Betriebe mit mehr als 20 Essen pro Service



Die Darstellung bezieht sich auf die Anzahl verkaufter Geräte

**Mehr  
Kundennutzen**

Höherer  
Gewinn

Kosten-  
degression

Größere  
Attraktivität

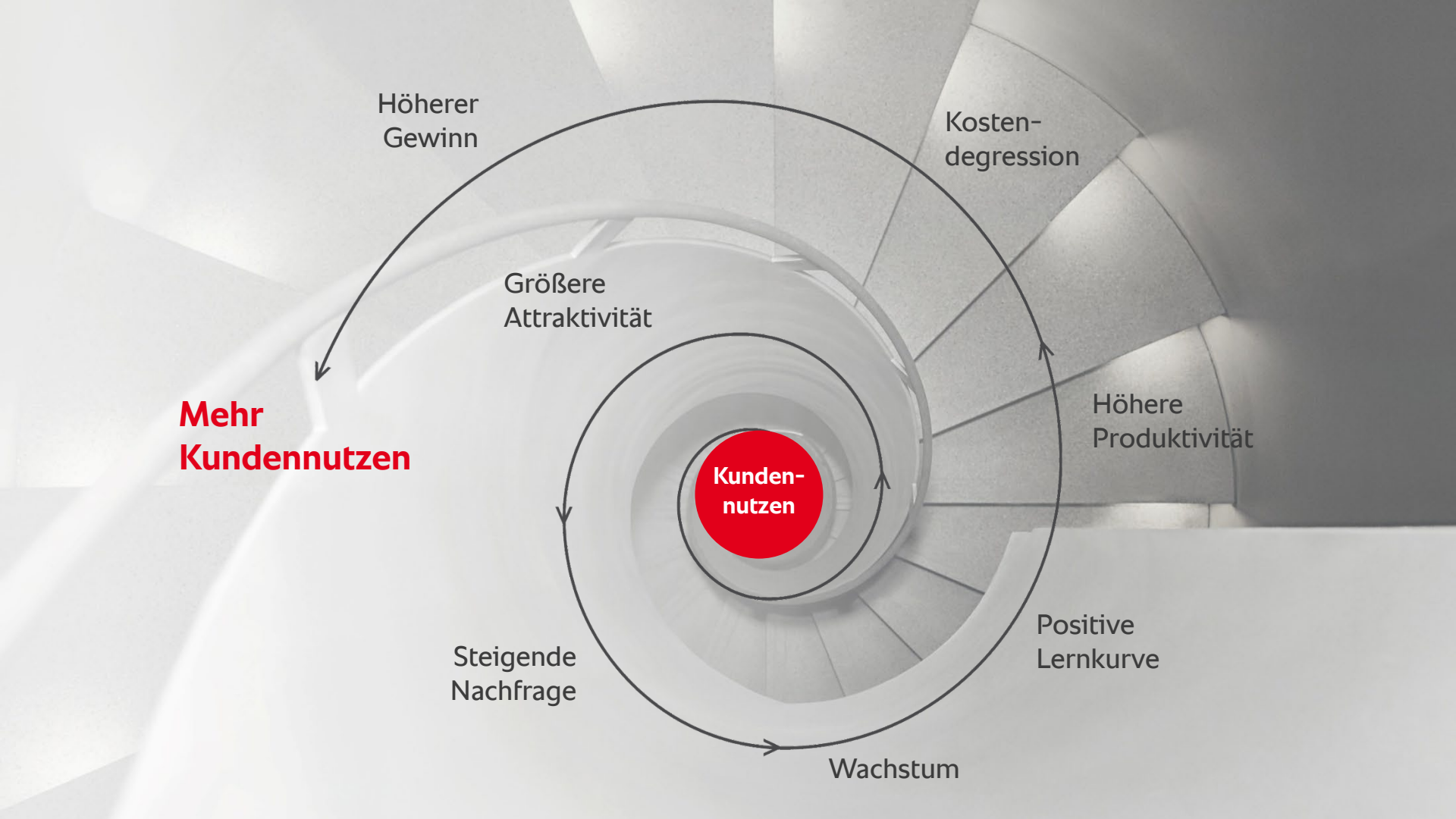
Höhere  
Produktivität

**Kunden-  
nutzen**

Steigende  
Nachfrage

Positive  
Lernkurve

Wachstum





Für Speisen

Deren Qualität Maßstäbe setzt



# Für Kundennutzen

Der alle Erwartungen übertrifft



# Für gesunde Ernährung

Mit mehr Nährstoffen und weniger Schadstoffen



# Für Küchen

In denen 20 oder 20.000 Essen  
zubereitet werden

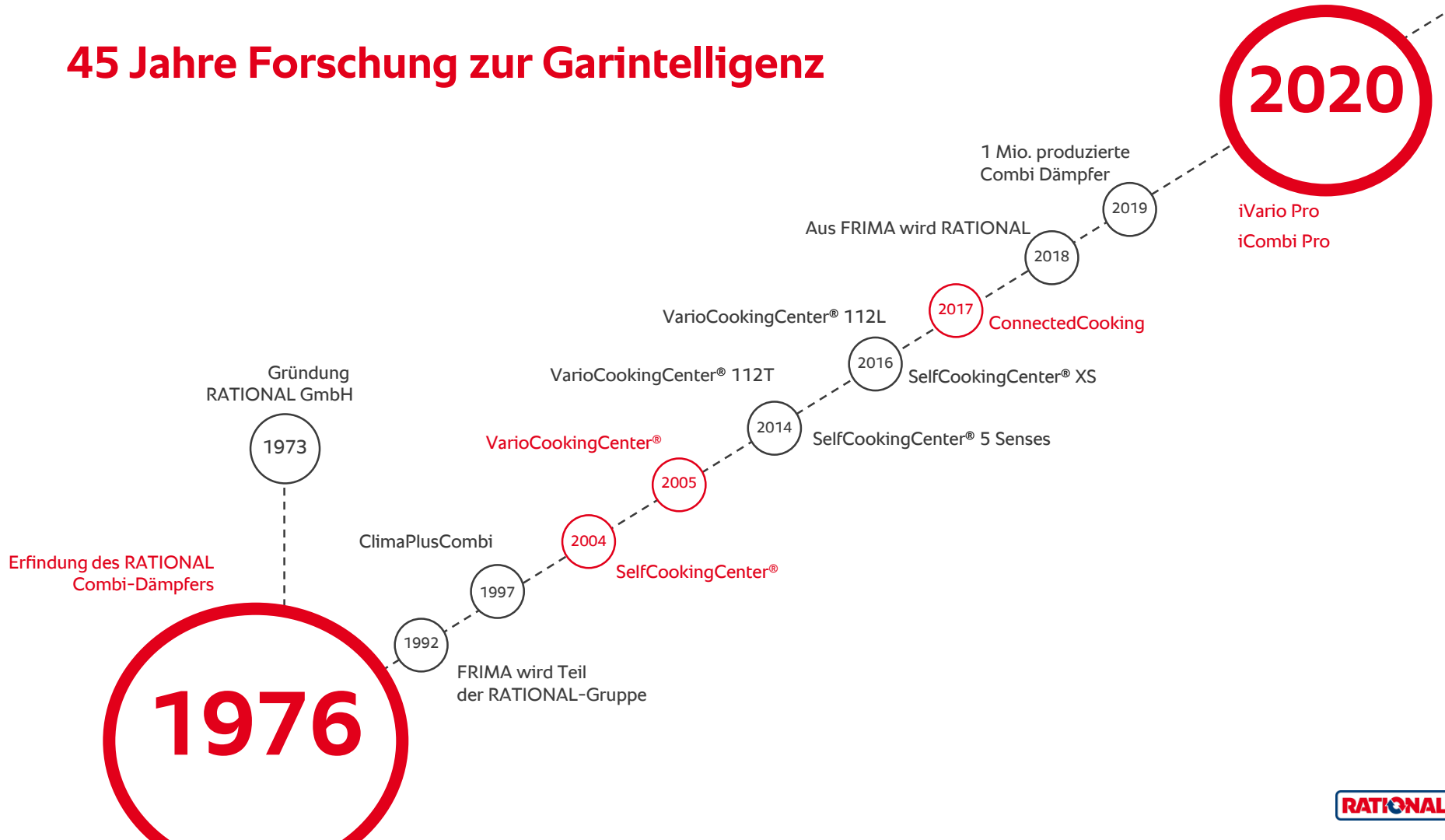




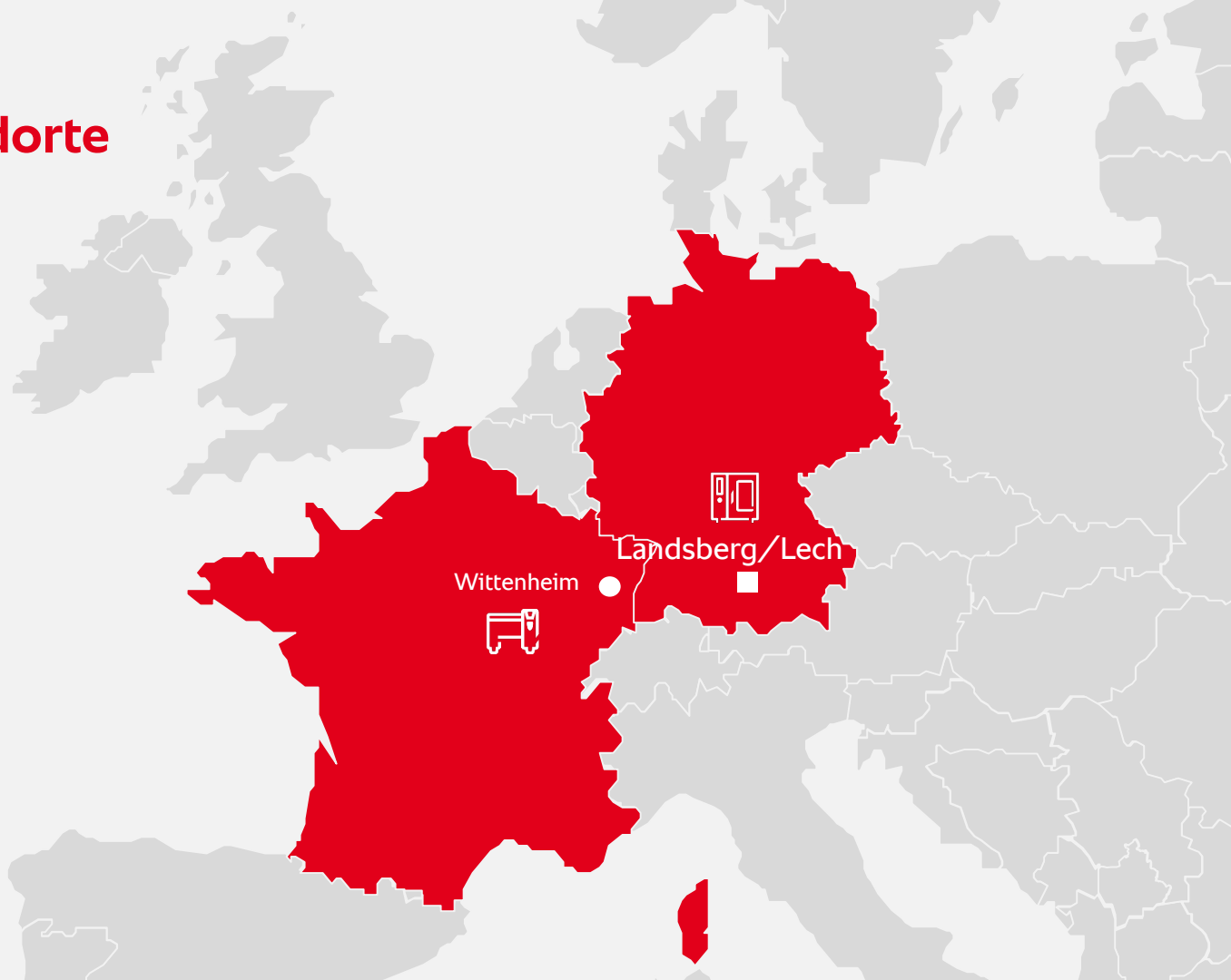
# Für Menschen

Die in Groß- und Gewerbetüchen  
thermisch Speisen zubereiten

# 45 Jahre Forschung zur Garintelligenz



# RATIONAL- Produktionsstandorte



# Der iCombi Pro

Der neue „Gold Standard“ in der Küche.


Sicheres Wunschergebnis.

iCookingSuite 

Hohe Produktivität.

iDensityControl 

Optimale Planung.

iCareSystem 

Effektive Reinigung.

iProductionManager 





# Connected Cooking

Die vernetzte Küche made by RATIONAL

# Komfort. Sicherheit. Inspiration

Immer alles im Griff



Updates



Push-  
Nachrichten



Remote-  
Zugriff



Garprogramme  
übertragen



HACCP

# Erstklassige Services

Für mehr Kundennutzen

- › Kompetente Beratung
- › Persönliches Start-Training
- › Academy RATIONAL
- › ConnectedCooking
- › ChefLine®





# Für Dienstleistungen

Die nachhaltig begeistern

# RATIONAL Technischer Service

Immer für den Kunden da



- › Original Serviceteile
- › Zertifizierte Servicepartner
- › Fachmännische Installation
- › Weltweites Servicenetz

Wie machen die das?

A photograph of two women sitting at a table in a social setting, possibly a conference or networking event. The woman on the left is laughing heartily, her mouth wide open, and her hands are raised in a gesture of joy. She is wearing a grey blazer over a white collared shirt. The woman on the right is also laughing, looking towards the first woman. She is wearing a black top. In the background, other people are blurred, and there are colorful items on a table, suggesting a lively and engaged atmosphere.

# Mit Mitarbeitern

Die engagiert sind und begeistern



# Mit dem U.i.U.-Prinzip

Entscheidungen treffen, Verantwortung übernehmen



# Mit Mut

Um Kundennutzen neu zu denken

# Mit 1.000 Köchen

Täglich im Einsatz



4 Köche, 4 Reisen

A large group of young people, including students and trainees, are running joyfully across a paved area in front of a modern building with a curved facade and large windows. The group is diverse in age and attire, with some wearing blue uniforms and others in casual clothing. The scene is bright and sunny, with shadows cast on the ground. The text 'Mit Nachwuchs' is overlaid on the left side of the image.

# Mit Nachwuchs

80 Auszubildende und Studenten





**Mit Verantwortung**

Für Mensch und Natur

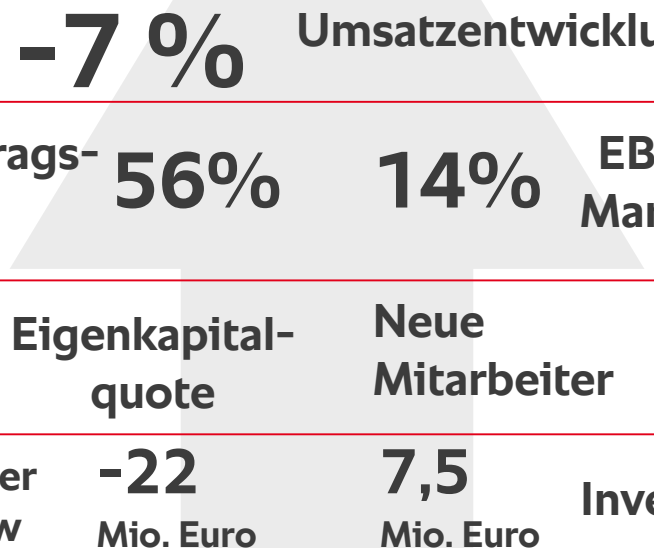
# Gute Ergebnisse

Zahlen, Daten, Fakten



# Wichtige Kennzahlen des Geschäftsjahres Q1 2020

Im Überblick



	<b>-7 %</b>	<b>Umsatzentwicklung</b>	
<b>Rohhertrags- marge</b>	<b>56%</b>	<b>14%</b>	<b>EBIT- Marge</b>
<b>79%</b>	<b>Eigenkapital- quote</b>	<b>Neue Mitarbeiter</b>	<b>52</b>
<b>Operativer Cashflow</b>	<b>-22 Mio. Euro</b>	<b>7,5 Mio. Euro</b>	<b>Investitionen</b>

# RATIONAL ist Weltmarktführer bei Combi-Dämpfern

Weil wir uns auf das konzentrieren, was wir am besten können

RATIONAL

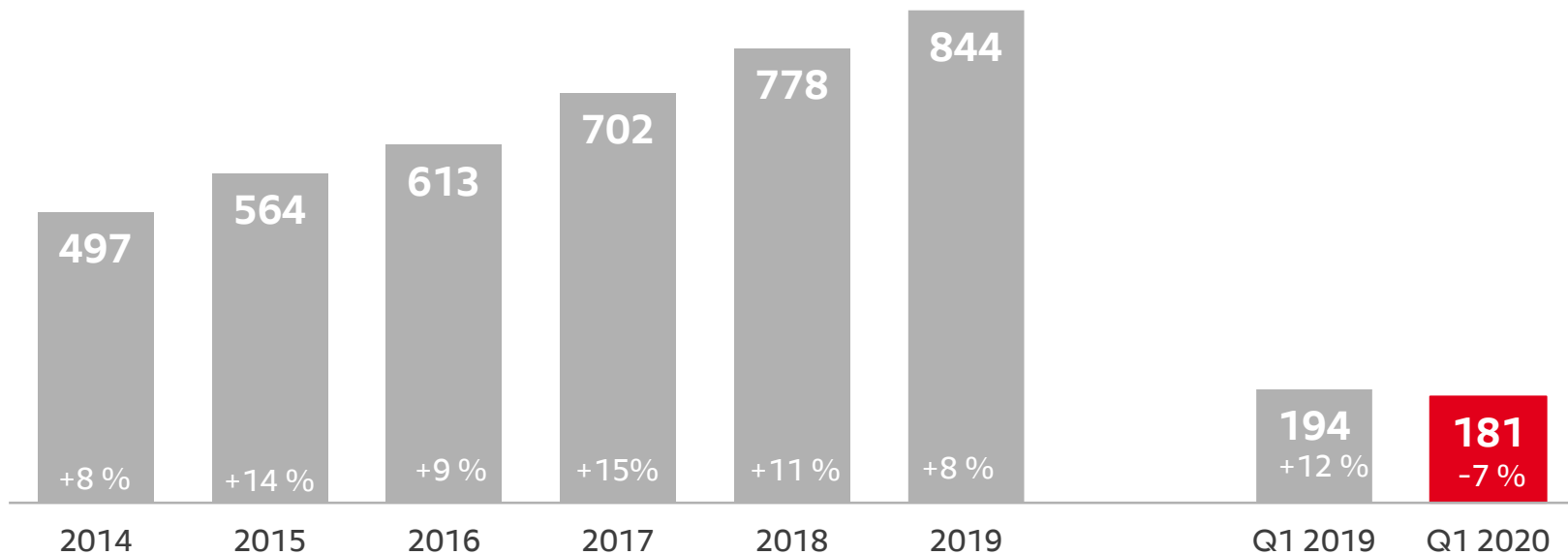


Mitbewerber (gesamt 100 weltweit)

Convotherm (Welbilt), Blodgett Middleby, MKN,  
Lainox (Ali Group), Eloma (Ali Group), Electrolux,  
Alto-Shaam, Unox

# Q1 2020 im Zeichen der Coronakrise

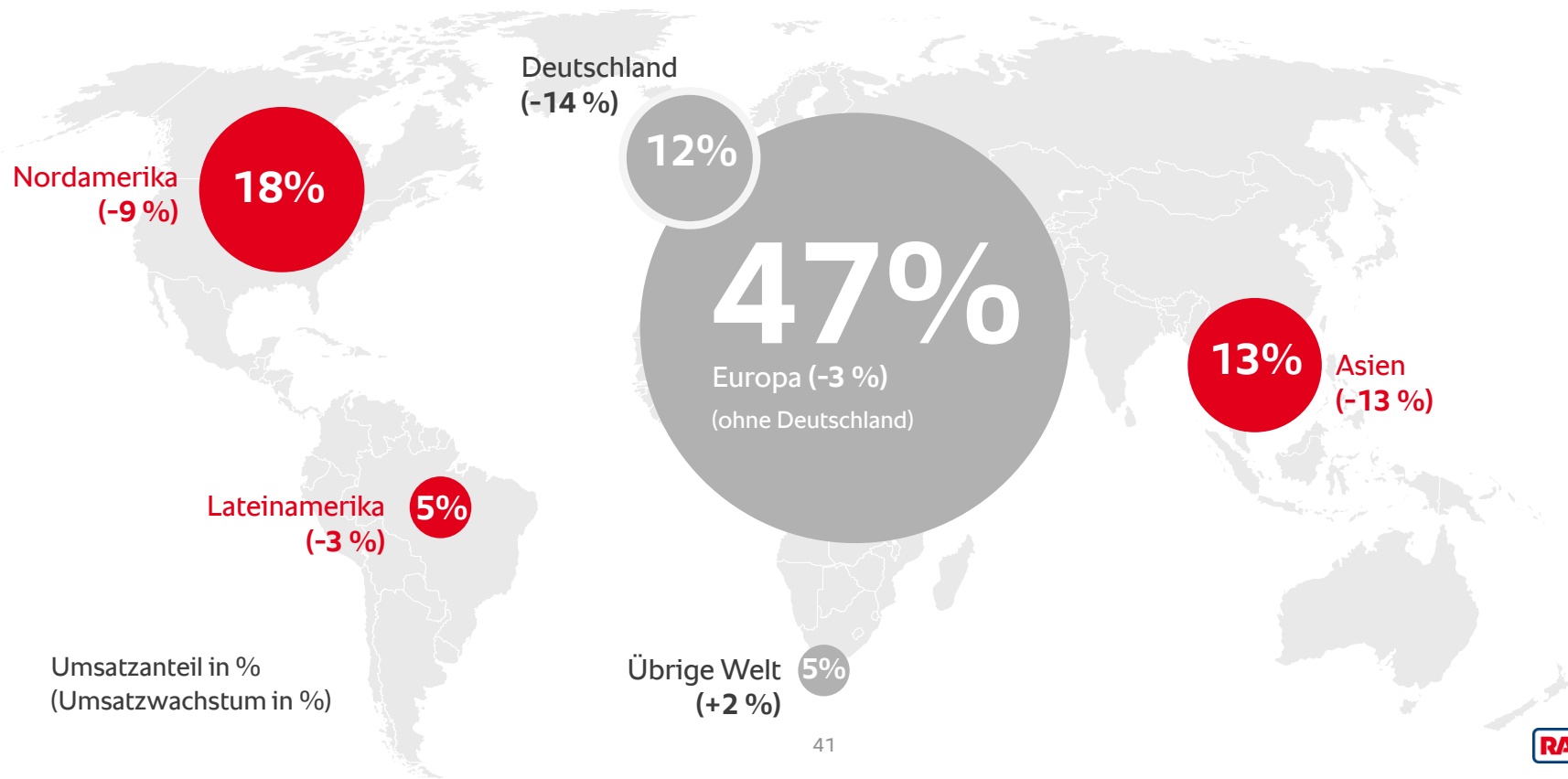
7 % Umsatzrückgang



Umsatz in Mio. Euro  
Umsatzwachstum in %

# Q1 2020 im Zeichen der Coronakrise

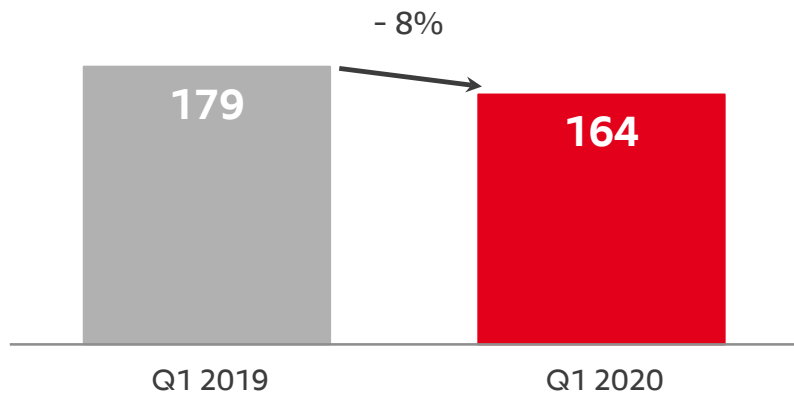
Nahezu alle Regionen durch die Coronakrise erfasst



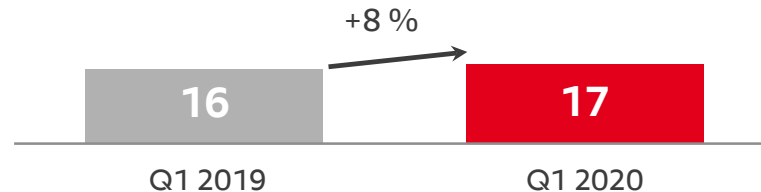
# Q1 2020 im Zeichen der Coronakrise

Combi-Dämpfer rückläufig – Vario wächst

## Umsatz Combi-Dämpfer



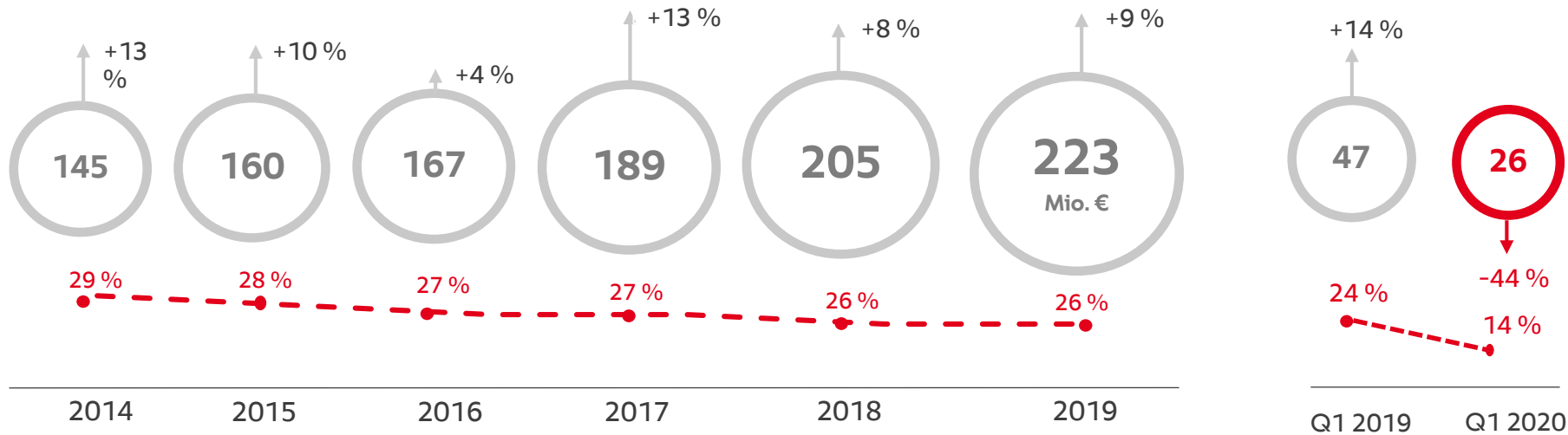
## Umsatz Vario



Umsatz in Mio. Euro  
Umsatzwachstum in %

# EBIT-Marge sinkt in Q1 2020

EBIT-Marge bei 14%

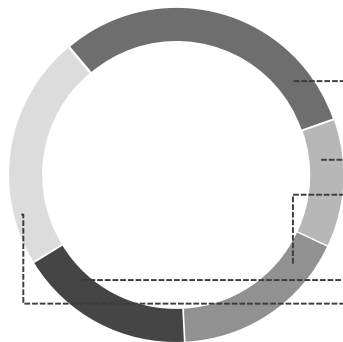


Veränderung in %  
EBIT-Marge in %

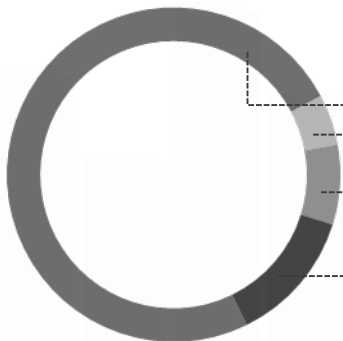


# Solide Bilanz gibt Sicherheit und Flexibilität

Hohe Eigenkapitalquote und Liquiditätsbestand



	Q1 2020	Q1 2019
Langfristige Vermögenswerte	209	185
Vorräte	84	63
Forderungen aus LuL	117	125
Sonstige Vermögenswerte	116	102
Kasse und Bankguthaben	154	169
Summe Aktiva	680	644



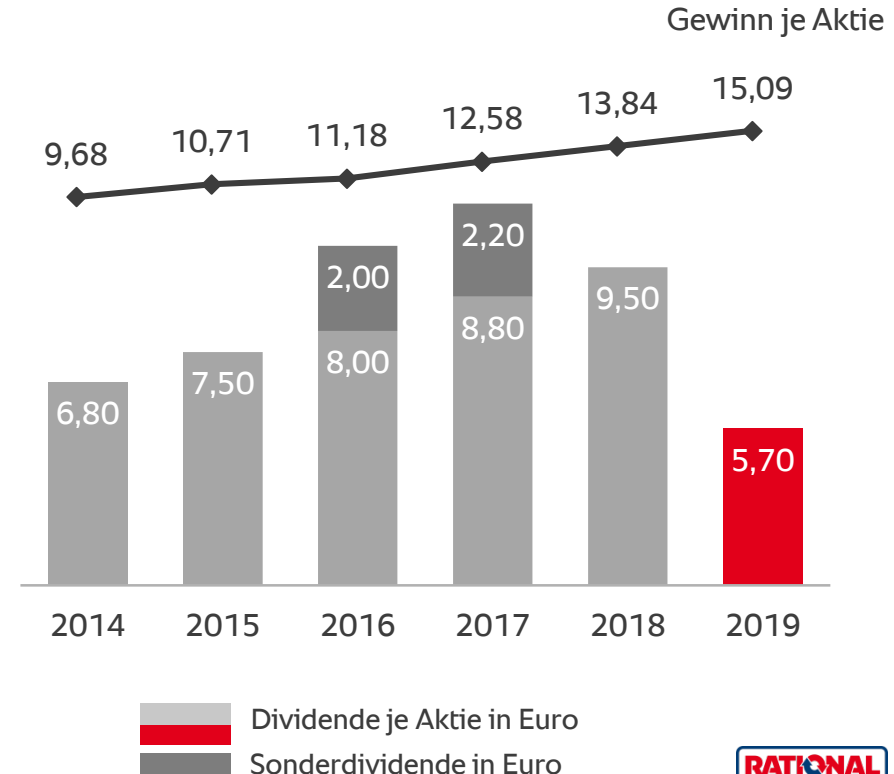
Eigenkapital	534	491
Langfristige Schulden	35	35
Kurzfristige Rückstellungen	38	40
Kurzfristige Schulden	73	78
Summe Passiva	680	644

# Dividende 2019

## Liquiditätssicherung im Vordergrund



- › Aufgrund weltweitem Ausbruch der Corona Krise Reduzierung des Dividendenvorschlags von 10,70 Euro auf 5,70 Euro Dividende je Aktie
- › Hauptversammlung am 6. Mai 2020 abgesagt, neuer Termin steht noch nicht fest

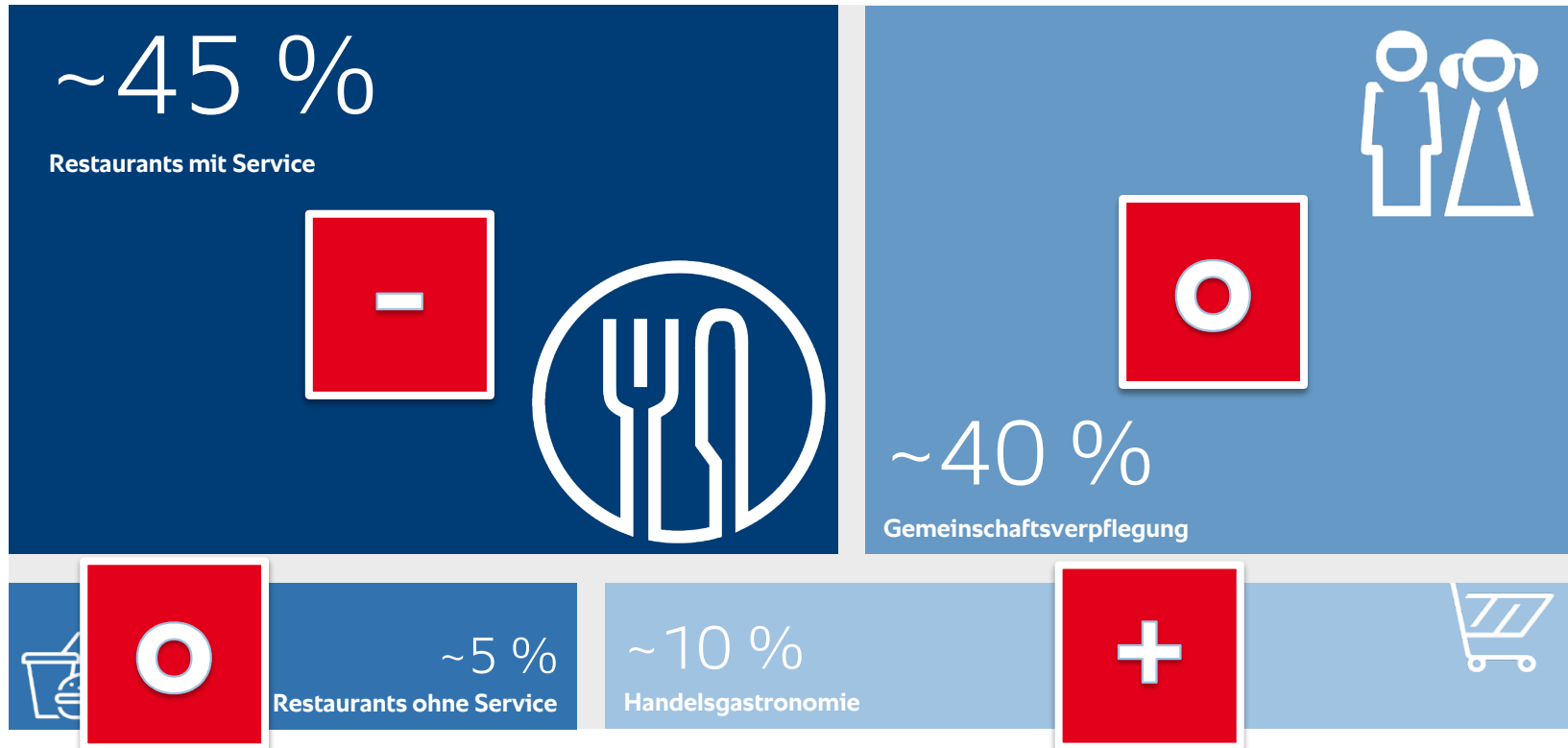


**Was bringt die  
Zukunft?**



# Gegenmaßnahmen Corona und Auswirkungen auf unsere Kunden

Effekte unterschiedlich je Segment



Die Darstellung bezieht sich auf die Anzahl verkaufter Geräte

# Maßnahmen für unsere Kunden

Auf RATIONAL ist auch in einer Krise Verlass!

1. Unsere Verkaufsteams sind für unsere Kunden trotz Büroschließung und Lock-down erreichbar und bei expliziten Anfragen als Ansprechpartner zügig vor Ort.
2. Unsere Produkte können wie üblich bestellt und geliefert werden.
3. Wir bieten unseren Kunden situativ erleichterte Zahlungsbedingungen.
4. Garen-Live-Veranstaltungen werden für Online-Durchführung optimiert und vorbereitet. Einige Länder, wie China oder Deutschland, sind hier bereits in der Ausführung.

# Maßnahmen zum Schutz der Belegschaft weltweit

1. Umsetzung behördlicher Vorgaben als oberste Vorgabe und Richtlinie.
2. Krisenstab „Gesundheit“ seit Ausbruch in China für Mitarbeiter da. Mit weltweitem Ausbruch Stärke und Frequenz erhöht. Business Continuity Management aktiviert, Kommunikationsfähigkeit gesichert.
3. Hygienemaßnahmen für Dtl, CH, AU eingeführt und internationale Empfehlungen für alle Standorte. Sehr gute und für einen längeren Zeitraum ausreichende Materialausstattung
4. Dienstreiseverbot.
5. Home Office Betrieb soweit möglich, ansonsten Büroschichtkonzept in Landsberg.
6. Windows Teams als Meeting Plattform weltweit ausgerollt sowie VPN-Zugänge optimiert.
7. Betriebsrestaurants bieten „Food-to-Go“ für Belegschaft
8. Regelmäßige Information an Belegschaft, Videobotschaft CEO.

# Maßnahmen zur Sicherstellung der Lieferfähigkeit in Landsberg und Wittenheim

1. Kein Abbruch der Lieferkette zu uns und von uns zu unseren Kunden seit Ausbruch Corona in China. Geräte, Serviceteile, Zubehör, Reiniger lieferbar.
2. Sublieferanten in China: kritische Teile konnten in den letzten Wochen über andere Quellen beschafft werden oder durch Umkonstruktion anders gefertigt und beschafft werden.
3. Lieferanten in Norditalien: Großkücheneinrichtung gehört zu systemkritischen Gütern. Annahme, dass Teile weiterhin hergestellt und geliefert werden können.
4. Mehrschichtmodell zur Reduktion des Ansteckungsrisikos.

# Maßnahmen zum Schutz des Unternehmens

1. Kostensenkungsprogramm seit Anfang 2020 aktiv und seit März verschärft.
2. Einstellungsstopp.
3. Abbau von Überstunden, Abbau von Urlaub 2019 – 2020 folgt, je nach Land unbezahlter Urlaub.
4. Prüfung und Vorbereitung von Kurzarbeit um Mitarbeiter im Unternehmen halten zu können trotz temporärem Nachfragerückgang. Frankreich, Italien, Österreich, Vertrieb Deutschland bereits in Kurzarbeit.
5. Überprüfung der geplanten Investitionen – zeitliche Streckung oder Verzicht je nach Entwicklung.



# Prognose Geschäftsjahr 2020 und danach

1. Die letzte Prognose vom 10. März 2020 wird zurückgenommen.
2. Zum aktuellen Zeitpunkt ist keine Prognose möglich.
3. Wir rechnen mit einer Normalisierung der Situation bei unseren Kunden nach sechs Monaten nach lokalem Ausbruch von Corona.
4. Ausreichende Liquidität und hohe Effizienz sichern Überleben und Ertragskraft des Unternehmens und Arbeitgebers RATIONAL.
5. Rasche Rückkehr zu gewohntem Geschäftsverlauf bei Normalisierung der Corona-Lage aufgrund hoher Flexibilität und niedriger Komplexität im Vergleich zum Wettbewerb.
6. Mittelfristprognose: Rückkehr zu einem Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich und zu einer EBIT-Marge von rund 26 %.




# Erfolgspotenziale nach Corona intakt

- › Großes freies Marktpotenzial
- › Nutzen-, Technologie- und Marktführerschaft
- › Weltweite Kundennähe
- › Hohe Kundenzufriedenheit
- › Hohe Wiederkaufswerte
- › Gestiegener Rationalisierungsdruck
- › ConnectedCooking

# Megatrends für RATIONAL

So lebt die Welt von morgen

- 
- › Weltweites Bevölkerungswachstum
  - › Vielfältige Orte, an denen gegessen wird
  - › Steigende Kaufkraft in Schwellenländern
  - › Hohe Nachfrage nach gesunden und vielfältigen Speisen
  - › Steigende Hygieneanforderungen an Großküchen
  - › Zunehmender Anteil an Single-Haushalten
  - › Steigende Miet-, Energie- und Personalkosten
  - › Abnehmende Attraktivität des Ausbildungsberufs Koch

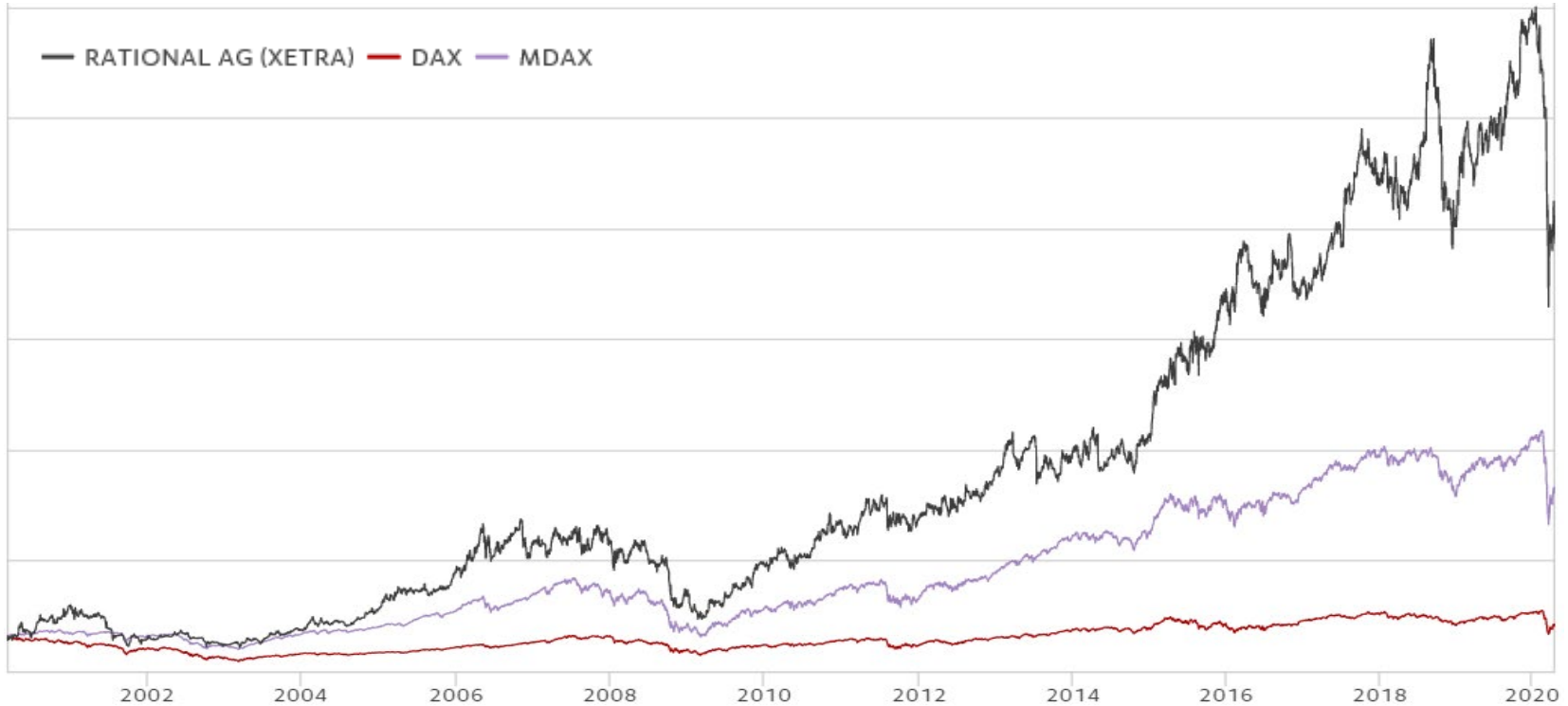
# Investmentstory

## RATIONAL- Stärkenprofil

- › Hohe Markenbekanntheit in der Profiküche
- › Weltmarktführer, freies Marktpotenzial
- › Hohe Kundenzufriedenheit- und loyalität
- › Globales Vertriebs- und Servicenetzwerk, skalierbares Geschäftsmodell
- › Flexible und schlanke Produktion, geringe Fertigungstiefe
- › Hohe Ertragskraft, solide Bilanz, hohe Eigenkapitalquote, stabile Eigentümerstruktur
- › Hohe Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung
- › Zwei technologisch führende Produkte, marktführende Vernetzungslösungen

# Langzeitentwicklung im Vergleich

Kurseinbruch während der Finanzkrise in den Folgejahren überwunden

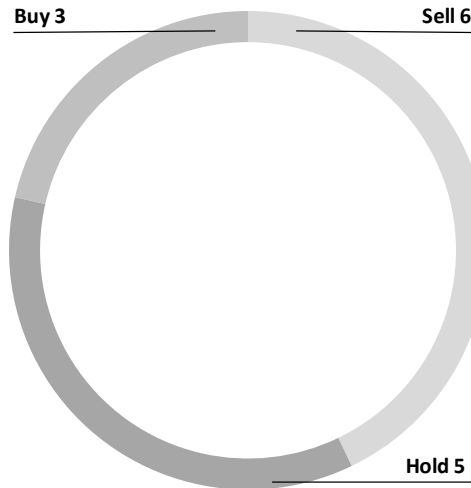


# Anlageempfehlung der Analysten

## Breite Coverage



Median-Kursziel = 440 Euro



Stand: Mai 2020



Bankhaus Lampe



# Investor Relations Kontakt

## Finanzkalender

### Unternehmensinformationen

RATIONAL AG  
Siegfried-Meister-Straße 1  
86899 Landsberg am Lech  
Germany  
[www.rational-online.com](http://www.rational-online.com)

### Investor Relations Kontakt

Stefan Arnold, CFA  
Tel.: +49 8191 327 2209

[ir@rational-online.com](mailto:ir@rational-online.com)

### Finanzkalender 2020

24.03.2020	Finanzzahlen Geschäftsjahr 2019
06.05.2020	Finanzzahlen Q1 2020
tbd	Hauptversammlung 2020
tbd	RATIONAL-Analystentag 2020
30.07.2020	Finanzzahlen Halbjahr 2020
27.10.2020	Finanzzahlen 9 Monate 2020

### Roadshows und Konferenzen

tbd

